

Wine Pocket Assistant

savoir opérationnel pour le service et la vente du vin

Manuel pratique pour le Personnel de Service

Cet ouvrage contient des informations très utiles sur le vin afin d'aider les équipes à mieux comprendre, mieux identifier, mieux présenter et vendre les vins de leur carte.

Parmi les thèmes abordés :

- comprendre le vin
 - conseiller le vin
 - servir le vin
 - vendre le vin
- et plusieurs annexes fort utiles

La méthode des 3 profils

Cet ouvrage des vins selon 3 profils est un outil qui permet de simplifier l'approche et la compréhension du vin. Vous vous appuyez sur trois critères principaux, qui sont, que vous soyez un client ou un professionnel du vin, les mêmes :

- la perception globale des organes de perception
- la caractérisation des vins de leur origine que le consommateur

Léger

- vin de consommation facile et délicate
- peu d'arômes
- vin à caractère rafraîchissant
- agréable et agréable à boire

Generoux

- caractères aromatiques plus riches et complexes
- vin à boire avec plaisir
- vin à caractère rafraîchissant
- vin à caractère rafraîchissant
- vin à caractère rafraîchissant

Puissant

- vin aux arômes très marqués et intenses
- vin à caractère rafraîchissant
- vin à caractère rafraîchissant
- vin à caractère rafraîchissant

Cet outil vous aide à vous y retrouver.

Par exemple, si vous disposez d'une carte des vins (exemple ci-dessous),

1 - Choisissez l'un des 3 profils (selon le vin que vous souhaitez recommander)

2 - Choisissez l'un des 3 profils (selon le vin que vous souhaitez recommander)

3 - Choisissez l'un des 3 profils (selon le vin que vous souhaitez recommander)

4 - Choisissez l'un des 3 profils (selon le vin que vous souhaitez recommander)

Bon à savoir

Conseiller votre Client, c'est l'aider à choisir et à faire plaisir.

En consultant mieux le vin et son vin, vous serez plus sûr de vous, et vous prendrez plaisir à votre travail.

une classification simple des vins

Quelques cépages et leur région

Principes d'accords mets/vins

Choisir l'association d'un mets et d'un vin, l'association des deux éléments se fait par à généraliser un mariage harmonieux. Il est préférable de :

- rechercher la complémentarité entre le mets et le vin

Pour que cette complémentarité soit réussie, il faut que les 2 éléments se complètent et se renforcent. C'est-à-dire que les caractéristiques aromatiques soient en harmonie.

la nature : c'est le type de plat (viande blanche, rouge, poisson, légumes...)

la texture : c'est la consistance (craquelé, doux, gras, sucré, amer...)

l'intensité : c'est la puissance aromatique

Exemple jambon cru

- Nature : viande blanche, porc, charcuterie
- Texture : gras et moelleux
- Intensité : aromatique de viande, sucré, gras, doux

une carte détaillée des cépages

Le plat d'abord, le vin ensuite

La nourriture est plus importante que le vin dans la bouche, elle passe plus vite.

Alors, au service, le vin est servi après avoir servi la nourriture.

Ce sera le dernier plat qui influencera le vin.

Il faut donc d'abord connaître le plat (nature, texture, intensité)

PEUT choisir le vin en fonction

des conseils d'accords mets et vins

Préparez-vous au Service!

Le service est une réussite, bon ou mauvais, dépend de la façon dont le vin est servi.

La qualité de votre service

Satisfaction du Client

Achat par le Client

Préparez votre intervention

Assurez d'abord le Client et de lui vendre le vin, et ensuite seulement de lui faire acheter le vin.

Vendez que :

- vous connaissez bien le vin, vous connaissez votre clientèle
- vous avez une bonne présentation
- vous connaissez le vin et son caractère
- vous connaissez les accords entre le mets et le vin
- vous connaissez vos outils et les connaissances techniques
- le vin vous conviendrait à votre clientèle
- votre tenue et votre présentation sont correctes

des conseils de service...

conçu et réalisé par Capital Vin, Organisme de formation professionnelle spécialisé en vin.



CD 610 Fontmagne 34160 Castries - Tél/Fax: 04 67 02 28 28
contact@capital-vin.com www.capital-vin.com
© Capital Vin 2010